ONTARIO
INTERNATIONAL
CORPORATION

Annual Report

1991

92-00799/

ONTARIO
INTERNATIONAL
CORPORATION

Ministry of
Industry,
Trade and
Technology

56 Wellesley St. West
7th Floor
Toronto, Ontario
M7A 2E4

Telephone: (416) 314-8200
Fax: (416) 314-8222

© Queen's Printer for Ontario, 1991

This paper is recycled and recyclable.

Ontario International Corporation

Contents

2	**Message from the Chairman**
3	**The Ontario International Corporation - Mandate and Mission**
7	**The Year in Brief**
10	**Board of Directors**
11	**Organization Chart**
12	**Financial Statements**

Message from the Chairman

Frank S. Miller

The year 1990-91 brought special challenges to the clients of the Ontario International Corporation arising from the recession in Canada, changes in the patterns of international markets and the uncertainties generated by the war in the Persian Gulf.

As a result it was a year of intense activity for Ontario International. The diversity and excellent reputation of Ontario's services sector helped to meet the challenges and resulted in a wide spectrum of successful contracts. These ranged from transportation, environment and financial sectors to industrial design, education and agriculture.

At year end, the Corporation and its clients were pursuing nearly 500 projects around the world, several of which are expected to result in contracts during 1991-92.

The Corporation concentrated its efforts during the year on assisting clients to respond strategically to opportunities throughout the world. Focus was put on the formation of consortia, joint ventures, international strategic alliances and the establishment of long-term trading relationships.

Adapting to the changing world order, most of Ontario International's activities were concentrated on countries which hitherto were not prime targets. These included Iran, Syria, Mexico, East Germany, Spain, Taiwan, South Korea, Vietnam, Indonesia and the United States. These nations promise to be important future markets for Ontario's service industry, in addition to the traditional countries whose markets we have explored, such as Chile, Venezuela, Turkey, Saudi Arabia, Hungary, Czechoslovakia, the United Kingdom, Thailand and Malaysia.

During the year Ontario International launched a special initiative to serve clients interested in the United States market. The initiative is to be evaluated at the end of 1991.

Ontario International also provided support to the activities of its clients through overseas marketing trips and bringing buyers to see examples of Ontario's expertise. The Corporation also assisted in the formation and marketing of consortia to pursue projects in the Middle East.

Ontario International's major contract to provide technical/vocational training to Zimbabwe, undertaken in 1986, is now drawing to a close. This is reflected in the decline of both contract revenues and expenditures in 1991.

The Board of Directors were active participants in these initiatives and took pride in their association with the Corporation. I commend them for their interest and contributions, and congratulate the staff of Ontario International on their accomplishments throughout the year.

Frank S. Miller
Chairman of the Board

Ontario International Corporation Mandate and Mission

Mandate

Ontario International Corporation was established in 1980 as a Schedule 1, non-profit agency of the Ontario Government in response to the recognized need to identify export opportunities in international capital projects and to assist, support and promote the export of private and public sector expertise. In 1984, Ontario International assumed the responsibility of marketing internationally Ontario's educational and training resources.

The objective of the Corporation is to create employment and stimulate economic growth in Ontario through increased exports of Ontario's professional services and capital goods.

Margaret Wilson
Board Member

Organization

Ontario International continued to offer its services to the public through its Market Development and Client Services Divisions. In addition, during the 1990-91 fiscal year, the Corporation participated in a government-wide internship program. Through this program, two university graduates were contracted to OIC for a two-year period to gain on-the-job education and training on how government functions and delivers its programs in general and, specifically, on how Ontario International operates and delivers its services.

Export Support Programs

Ontario International delivers its mandate through export support programs designed to assist Ontario firms and organizations compete in export markets.

I) The International Projects Fund (IPF)

The fund provides loans to firms on a shared basis against certain costs of pursuing specific international projects. Funds are provided to offset the costs of preparing pre-feasibility and feasibility studies; bid or performance bonds; project proposals; prequalification documents; project investigation and incoming buyers.

Ontario International Corporation Mandate and Mission

2) The Ambassadors Program

The program provides Ontario firms with opportunities to win capital projects in Asian markets by sharing with them the cost of bringing recent engineering, architectural and specialist graduates to Ontario for one year of on-the-job training.

Fiscal year 1990-91 saw the arrival of the last of the participants of this program which was phased out at year end due to insufficient funds. It is hoped the program will be re-introduced, with broader global coverage, in the future.

Gerald R. Wooll
Board Member

3) The Consortia Assistance Program

The program provides funds for the development of consortia's promotional brochures and literature. With the refocussing of activities on building of consortia to pursue larger capital projects, this has become a key program.

Export Support Services

Ontario International's export support services are designed to facilitate the identification, pursuit and securing of international contracts.

1) Market Intelligence

Ontario International performs an ongoing market intelligence function to identify international projects which match the capabilities of Ontario's professional services and capital goods suppliers. Efforts are focussed on the markets offering the greatest export potential for Ontario exporters, and realistic export targets are established to ensure the maximum return on expended resources.

2) Consultative Assistance

Ontario International offers client counselling on market opportunities and information necessary for the development of marketing strategies.

Ontario International Corporation Mandate and Mission

3) Market Development

Information on aspects of conducting business internationally is disseminated regularly through conferences, seminars and workshops.

4) Export Leadership and Coordination

Ontario International promotes and assists, where appropriate, in the formation of consortia to provide a service or a service-product package that firms might not be able to export on an individual basis.

Potential private-public and private sector linkages are identified and encouraged in circumstances where such linkages improve the participants' export competitiveness.

The Corporation serves as a co-ordinating agency for private and public sector service exports and plays a key role in introducing international customers to the skills and expertise of Ontario's private sector.

When appropriate, Ontario International can access public sector resources to complement and support private sector expertise on an international bid.

Carl E. Stockman
Board Member

5) Contacts Facilitation

Ontario International's government-to-government contacts and services promote interest and confidence on the part of international customers in doing business with Ontario firms. An extensive network of contacts is also maintained with key international and Canadian financing, development and business institutions.

6) Prime Contractor

In instances where government-to-government contracts provide a competitive advantage, Ontario International will assume a role as prime contractor on a "last resort" basis on behalf of qualified companies, or as a consortium leader to the private or public sector.

Clients

Ontario International has over 900 firms registered as clients. They cover a wide spectrum of specialities and disciplines: consulting engineers, project planners and developers, contractors, architects, management consultants, specialty consultants and consortia of services companies and capital goods manufacturers.

The major areas of client expertise in both the private and public sectors include power generation and distribution, transportation systems, telecommunications systems, mining, architectural design, educational systems and training, agriculture, health care, environmental protection, water supply and sewage, project management, construction management, remote sensing, public administration, urban planning and management, science center/theme park developments, tourism and hospitality developments.

James W. MacLaren
Board Member

The Year in Brief

In the 1990-91 fiscal year, Ontario International undertook a wide range of activities.

The Corporation, as part of its communications program, revised its literature and commenced the publication of a quarterly newsletter, "Vistas." The newsletter, disseminated to all OIC's clients and people interested in international marketing, has received very positive response.

To gain a better understanding of client capability and experience, and to update client files, a client qualification exercise was initiated. The exercise seeks to identify companies active in the international marketplace, on a sectoral basis, and will result in the production of one-page company profiles to facilitate in providing quick response to international opportunities.

Henry Sears
Board Member

As part of its export support services, Ontario International delivered a number of workshops and seminars. The United States was the focus of two workshops/seminars; one was co-hosted with the Consulting Engineers of Ontario and addressed the subject of business opportunities in the U.S. and how to take advantage of them. OIC co-sponsored a seminar on the African Development Bank in November 1990 with the Federal Government and a number of business associations. The Corporation delivered "how to do business" workshops on Argentina and on Latin America and the Caribbean with speakers from the World Bank and the Inter-American Development Bank. Information on Japanese Development Financing was disseminated at a seminar co-sponsored with the Asia Pacific Foundation of Canada, and the Corporation also participated in an Eastern European trade seminar organized by York University.

With the rapid growth of the Eastern European market and increased interest in this market, Ontario International participated in a trade study of this diverse and complex market. The study not only reported on the opportunities and challenges facing Eastern Europe, but also recorded the experiences of Ontario companies already doing business there.

The Year in Brief

R. Michael Warren
Board Member

Given Ontario's wealth of resources in mining and geographic information systems (GIS), OIC initiated a study of this sector to identify specific capabilities and priority markets. The study culminated in the production of a brochure to market Ontario's services in mining and GIS. The Corporation also participated in a mission, led by the Minister of Mines, to Scandinavia and the United Kingdom to explore mining opportunities for Ontario.

Ontario International and its clients hosted 40 delegations, most of which were project-specific in nature. Delegations were received from such countries as the Ukraine, the Philippines, Zimbabwe, Cuba, Iran, China and Pakistan, to name a few. Ontario companies were able to showcase their respective services and products and promote their interests in these countries. Some of these incoming buyers' visits resulted in the awarding of contracts to Ontario firms.

A majority of the incoming buyers' visits to Ontario were financed under the International Projects Fund (IPF). The IPF approved 140 loans in 1990-91, amounting to $1.3 million in disbursements. In the fiscal year contracts valued at $62 million were secured with IPF assistance, translating into the creation of nearly 600 person-years of employment in Ontario.

Anna Stahmer
Board Member

The majority of the 29 contracts secured by Ontario International's client firms represented the sale of professional and business services. A few examples representing the wide spectrum of these contracts follows:

- **U.S.A.** Niagara Falls chose an alliance of a U.S. consulting engineer and a renowned Ontario environmental consulting company to design a new water treatment plant to supply the community.
- **Belize** This project involved the provision of technical assistance in the field of agricultural and export marketing to the Government of Belize and was funded by the World Bank and the Government of Japan.

The Year in Brief

- **St. Vincent** An Ontario firm was involved in the design of Feeder Roads, a project financed by the Caribbean Development Bank.
- **Zambia** A contract to supply locomotives and training to the Zambian Railways was signed by an Ontario firm. OIC assisted the firm, through an IPF loan, to bring Zambian trainees to Ontario.
- **England** This contract called for the provision of engineering consulting and design services for a new sugar storage facility which included large storage and conditioning silos.
- **Turkey** An Ontario firm conducted a winter sports and tourism development master plan study for Erzurum - Palandoken Resort.
- **Poland** A detailed study for the restructuring of the Polish iron and steel industry was undertaken by an Ontario firm.
- **Kuwait** An Ottawa-based company sold a Passport Issuance System to the Government of Kuwait.
- **Philippines** A Toronto company was awarded the first phase of a $30 million project, valued at $5-8 million in the first year, to provide engineering and construction services to bring the facilities of the major telecommunications company in the Philippines to current standards.
- **Singapore** An Ontario firm was engaged to prepare a master plan for the National Museum of Singapore. Along with the master plan, the consultants are to prepare a conceptual plan for a children's museum.
- **Papua New Guinea** This contract involved the development of a medium-term fisheries and coastal resources management and development plan. The plan focussed on establishing a community-based aquatic resources management program, institutional strengthening and development of small-scale commercial fisheries.
- **Hong Kong** An Ontario firm provided financial advisory services to the Hong Kong government on the development of an entirely new airport.

David H. Wishart
Board Member

John Wilson
Board Member

In addition, as of June 1991, client firms are actively pursuing 488 projects in 110 countries valued at nearly $4.4 billion, many of which remain good prospects for successful conclusion in the near future.

Board of Directors

Frank S. Miller, P.Eng.

Chairman

James W. MacLaren, P.Eng.

President
James W. MacLaren Consulting Engineering

Carl E. Stockman

Chairman of the Board
FEL Consultants Limited

Margaret Wilson

Secretary-Treasurer
Ontario Teachers' Federation

Henry Sears

Principal
Sears & Russell Architects Limited

R. Michael Warren

President & CEO
The Warren Group

David H. Wishart

Treasurer & Director of Finance
Toronto Ontario Olympic Council

Anna Stahmer

Anna Stahmer & Associates

John Wilson, P.Eng.

Director, Government Relations
General Electric Canada Inc.

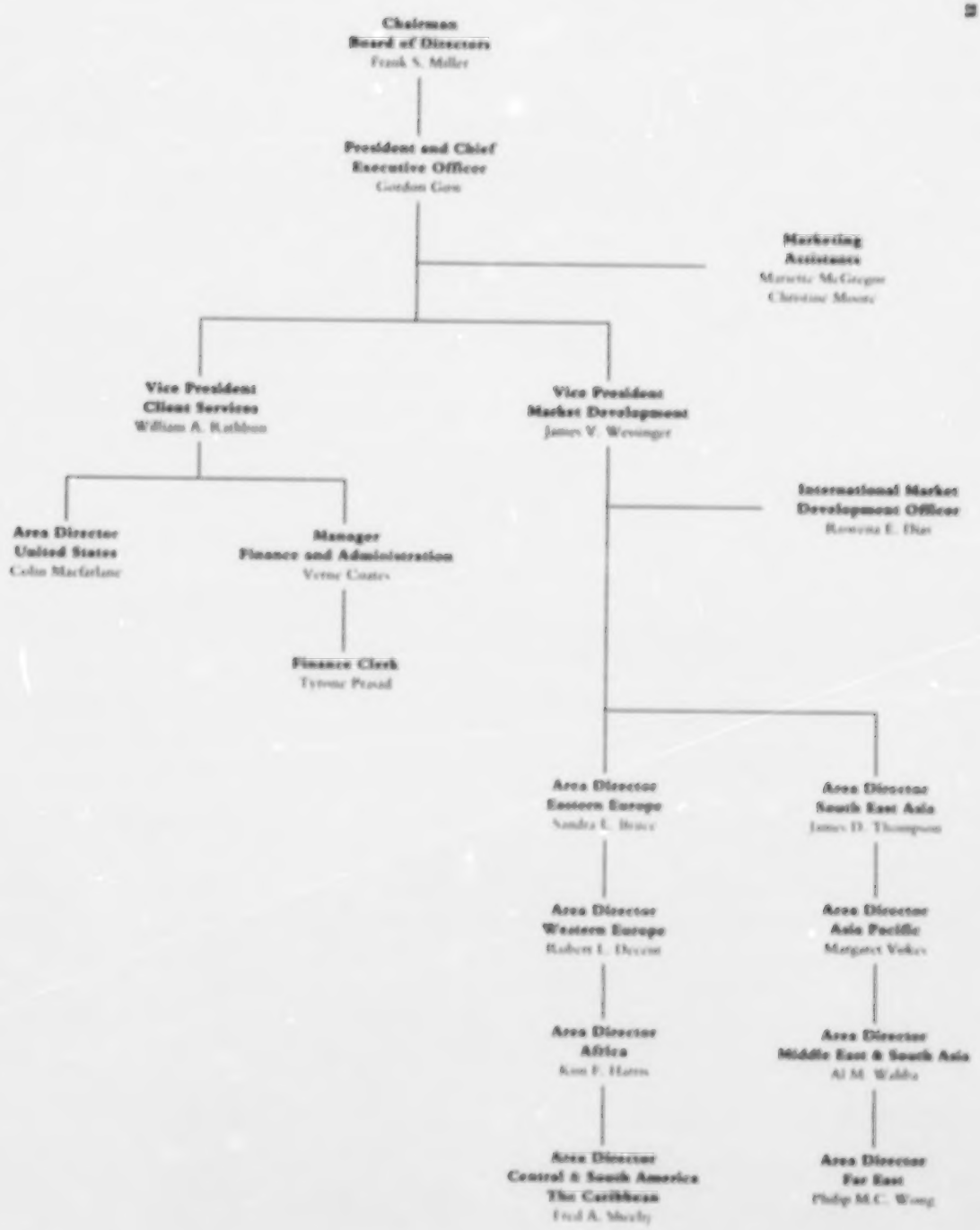
Gerald R. Woolf

President& Managing Director
Genaire Limited

Doris Pun

Corporate Secretary

The Corporation



Balance Sheet

Financial Statement
As at March 31, 1991

	1991 ($000's)	1990 ($000's)
Assets		
Cash	739	335
Accounts receivable and accrued interest	11	179
	750	514
Liabilities		
Accounts payable and accrued liabilities	312	118
Equity		
Retained income	358	316
Contribution from the Province of Ontario (note 3)	80	80
	438	396
	750	514

See accompanying notes to financial statements.

On behalf of the Corporation.

Chairman

President

Statement of Operations and Retained Income

For the year ended March 31, 1991

	1991 ($000's)	1990 ($000's)
Contract revenue (note 4)	1,371	1,962
Contract expenditure (note 4)	1,381	1,953
	(10)	9
Administrative expenses		
Salaries and benefits	1,731	1,618
Transportation and communication	394	390
Services	315	323
Supplies and equipment	82	96
Trade Expansion Fund - forgivable loans	1,334	1,460
Ambassadors Program	38	48
	3,894	3,935
Loss from operations	3,904	3,926
Other income	52	56
Recovery from the Province of Ontario (note 5)	3,894	3,935
	3,946	3,991
Net income	42	65
Retained income, beginning of year	316	251
Retained income, end of year	358	316

See accompanying notes to financial statements.

Notes to Financial Statements

March 31, 1991

1. Purpose of the Corporation

The Ontario International Corporation was established to:

- assist the private sector in Ontario to sell its consulting expertise, capital goods and training services in the world's markets;
- promote and support the marketing of Ontario's public sector expertise and systems internationally in conjunction with the private sector; and
- provide intergovernmental contact and an Ontario government presence in support of the export of professional services and goods associated with capital projects.

2. Significant Accounting Policies

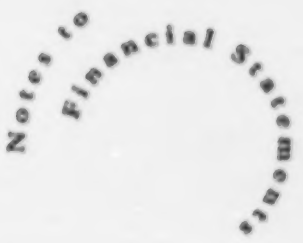
The preceding financial statements have been prepared in accordance with generally accepted accounting principles except for fixed assets which are expensed when purchased, and administrative expenses which are recognized on a cash basis modified to allow an additional twenty-four days to pay for debts pertaining to the fiscal year just ended.

3. Contribution from the Province of Ontario

The contribution from the Province of Ontario relates to the net assets acquired from the Ontario Educational Services Corporation for which no consideration was paid.

4. Contract Revenue and Expenditure

In instances where government-to-government contracts provide a competitive advantage, the Corporation acts as a prime contractor on behalf of Ontario exporters. Contract revenue and expenditure relate to moneys received under these contracts and payment of these funds to Ontario exporters respectively.



5. Recovery from the Province of Ontario

Administrative expenses, Trade Expansion Fund (International Projects Fund) forgivable loans and the Ambassadors Program are recovered from the Ministry of Industry, Trade and Technology out of moneys appropriated therefor by the Legislature of the Province of Ontario.

6. Pension Plan

The Corporation provides pension benefits for its permanent employees through participation in the Public Service Pension Fund established by the Province of Ontario. The Corporation's share of contributions to the Fund during the year was $110,000 (1990 - $78,000) and is included in salaries and benefits in the Statement of Operations and Retained Income. This amount includes current contributions and additional payments required to cover the Corporation's share of the Fund's estimated unfunded liabilities on January 1, 1990. These additional payments will continue over the next 39 years.

7. Commitments

Forgivable loans committed but not disbursed as at March 31, 1991, amounted to $1.1 million (1990 - $1 million). Disbursement of these loans is subject to the satisfactory completion by loan applicants of their agreements with the Corporation.

8. Future Operations

Present enabling legislation expires December 31, 1991. Continued operations of the Corporation are dependent upon future legislation.

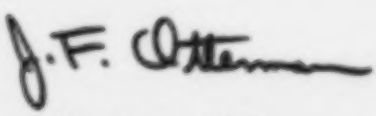
Office of the Provincial Auditor

To the Ontario International Corporation and to the Minister of Industry, Trade and Technology.

I have audited the balance sheet of Ontario International Corporation as at March 31, 1991 and the statement of operations and retained income for the year then ended. These financial statements are the responsibility of the Corporation's management. My responsibility is to express an opinion on these financial statements based on my audit.

I conducted my audit in accordance with generally accepted auditing standards. Those standards require that I plan and perform an audit to obtain reasonable assurance whether the financial statements are free of material misstatement. An audit includes examining, on a test basis, evidence supporting the amounts and disclosures in the financial statements. An audit also includes assessing the accounting principles used and significant estimates made by management, as well as evaluating the overall financial statement presentation.

In my opinion, these financial statements present fairly, in all material respects, the financial position of the company as at March 31, 1991, and the results of its operations for the year then ended in accordance with the accounting policies described in Note 2.



Toronto, Ontario
July 22, 1991

J.F. Otterman, F.C.A.,
Assistant Provincial Auditor

SOCIÉTÉ
INTERNATIONALE
DE L'ONTARIO

Rapport annuel

1990-1991

SOCIÉTÉ
INTERNATIONALE DE
L'ONTARIO

56 Wellesley ouest
7e étage
Toronto (Ontario)
M5A 2E4

Téléphone: (416) 314-8200
Télécopieur: (416) 314-8222

Ministère
de l'Industrie,
du Commerce et
de la Technologie

© Imprimeur de la Reine pour l'Ontario, 1991

Imprimé sur du papier recyclé.

Société internationale de l'Ontario

Table des matières

2 **Message du président**

3 **Mandat de la Société internationale de l'Ontario**

7 **L'exercice en bref**

10 **Conseil d'administration**

11 **Organigramme**

14 **États financiers**

Message du président

Frank S. Miller

Au cours de l'exercice 1990-1991, les clients de la Société internationale de l'Ontario ont dû relever de nombreux défis en raison de la récession au Canada, des changements qui se sont opérés sur le marché mondial et des incertitudes engendrées par la guerre du golfe Persique.

La Société internationale de l'Ontario a donc connu une année d'activité intense. La diversité et l'excellente réputation du secteur des services de l'Ontario ont permis de relever les défis et de conclure des contrats dans de nombreux domaines allant des transports, de l'environnement et de la finance à l'esthétique industrielle, l'éducation et l'agriculture.

À la fin de l'exercice, la Société et ses clients cherchaient à entreprendre près de 500 projets partout dans le monde. Bon nombre de ces projets pourraient aboutir à la conclusion de contrats au cours de 1991-1992.

La Société a surtout déployé ses efforts en vue d'aider ses clients à répondre de façon stratégique aux possibilités commerciales partout dans le monde. On a mis l'accent sur la formation de consortiums, d'entreprises conjointes et d'associations stratégiques à l'échelle internationale et sur l'établissement de relations commerciales à long terme.

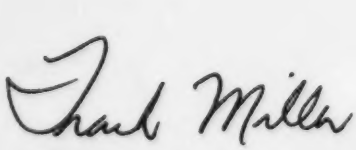
En vue de s'adapter au nouvel ordre mondial, la Société a concentré la majorité de ses activités sur des pays qui n'étaient pas jusqu'ici considérés comme des pays cibles importants. Parmi ces derniers, mentionnons l'Iran, la Syrie, le Mexique, l'Allemagne de l'Est, l'Espagne, Taiwan, la Corée du Sud, le Viêt-nam, l'Indonésie et les États-Unis. Ces pays constituent des marchés éventuels importants pour le secteur des services de l'Ontario et viennent s'ajouter aux pays déjà explorés par la Société, comme le Chili, le Venezuela, la Turquie, l'Arabie Saoudite, la Hongrie, la Tchécoslovaquie, le Royaume-Uni, la Thaïlande et la Malaysia.

Au cours de l'exercice, la Société a mis sur pied une initiative spéciale à l'intention des clients s'intéressant au marché des États-Unis. Cette initiative sera évaluée à la fin de 1991.

La Société internationale de l'Ontario a également soutenu les activités de ses clients en organisant des voyages de commercialisation outre-mer et en invitant des acheteurs étrangers à venir examiner de plus près le savoir-faire de l'Ontario. La Société a aussi participé à la formation et à la commercialisation de consortiums dans le but de poursuivre des projets au Moyen-Orient.

L'important contrat qu'a conclu la Société avec le Zimbabwe en 1986 et qui consistait à y fournir une formation professionnelle dans le domaine technique tire maintenant à sa fin. Cela explique la baisse des revenus et des dépenses reliés à ce contrat en 1991.

Les membres du conseil d'administration ont pris une part active dans le cadre de ces initiatives et sont fiers de leur association avec la Société. Je les félicite de l'intérêt dont ils ont fait preuve ainsi que de leur apport à la Société. Je tiens également à féliciter tout le personnel de la Société internationale de l'Ontario de leurs réalisations au cours de l'exercice.



Le président du conseil d'administration,
Frank S. Miller

Mandat de la Société internationale de l'Ontario

Mandat

Organisme à but non lucratif de catégorie I du gouvernement, la Société internationale de l'Ontario a été créée en 1980 dans un double but: d'une part, découvrir les possibilités d'investissement à l'étranger et d'autre part, aider les secteurs privé et public à développer et à vendre leur savoir-faire en leur offrant une aide financière, commerciale et publicitaire. En 1984, la SIO s'est vu confier la commercialisation, à l'échelle internationale, des ressources ontariennes en matière d'éducation et de formation professionnelle.

L'objectif premier de la Société est de créer des emplois et de favoriser la croissance économique de l'Ontario en encourageant l'exportation de services professionnels et de biens d'équipement ontariens.

Margaret Wilson
Membre du conseil d'administration

Structure de la Société

La Société internationale de l'Ontario a continué d'offrir ses services au public par l'intermédiaire de ses divisions de l'expansion des marchés et des services à la clientèle. Au cours de l'exercice 1990-1991, la Société a participé à un programme de stagiaires mis en oeuvre dans l'ensemble du gouvernement. Grâce à ce programme, deux diplômés de l'université ont obtenu un contrat d'une durée de deux ans avec la SIO, ce qui leur permet d'obtenir une formation en cours d'emploi et d'acquérir de l'expérience dans le fonctionnement général du gouvernement et de ses programmes et, surtout, d'avoir une bonne idée du fonctionnement de la SIO et de la façon dont elle offre ses services.

Programmes d'aide à l'exportation

La Société internationale de l'Ontario s'acquitte de son mandat en mettant en oeuvre des programmes d'aide conçus pour aider les entreprises et organisations ontariennes à obtenir des contrats à l'étranger.

Mandat de la Société internationale de l'Ontario

Gerald R. Woolf
Membre du conseil d'administration

1) Fonds de soutien des projets à l'étranger

Dans le cadre de ce fonds, la SIO offre des prêts à frais partagés destinés à défrayer les entreprises de certains coûts engagés pour réaliser des projets à l'étranger, tels que la préparation d'études préliminaires et de faisabilité, de soumissions, de garanties de bonne exécution, de propositions, de premiers documents de qualification, d'enquêtes sur les projets et de visites d'acheteurs étrangers.

2) Programme des ambassadeurs

Ce programme offre aux entreprises ontariennes la possibilité d'obtenir des contrats d'immobilisations sur les marchés asiatiques. La SIO parraine, en collaboration avec les entreprises, de jeunes diplômés en génie, en architecture ou dans d'autres domaines spécialisés, qui viennent en Ontario pendant un an pour acquérir une formation en cours d'emploi.

En raison de l'insuffisance des fonds, on a dû accueillir les derniers participants au programme au cours de l'exercice 1990-1991. On a mis fin au programme à la fin de l'exercice, mais on espère le remettre en oeuvre avec une portée encore plus grande dans l'avenir.

3) Programme d'aide aux consortiums

Dans le cadre de ce programme, la SIO octroie des fonds pour la préparation de documentation et de brochures publicitaires pour les consortiums. En raison de l'accent de plus en plus grand mis sur la formation de consortiums dans le but d'entreprendre des projets d'immobilisations de plus grande envergure, ce programme est devenu une composante importante de la SIO.

Services d'aide à l'exportation

L'objet de ces services est d'aider les entreprises et organismes ontariens à déceler les possibilités de projets à l'étranger et à obtenir des contrats dans ces pays.

Mandat de la Société internationale de l'Ontario

1) Connaissance des marchés

L'une des fonctions de la SIO consiste à recueillir, sur une base continue, des renseignements sur les marchés afin de découvrir les projets à l'étranger que pourraient entreprendre les fournisseurs de services professionnels et les producteurs de biens d'équipement ontariens. La Société concentre son énergie sur les marchés qui offrent les meilleurs débouchés aux exportateurs ontariens et elle fixe des objectifs réalistes pour l'exportation afin de maximiser les investissements.

2) Services de consultation

La SIO offre à ses clients un service complet de consultation sur les débouchés commerciaux et toute la documentation nécessaire pour l'élaboration d'une stratégie commerciale.

Carl E. Stedman
Membre du conseil d'administration

3) Expansion des marchés

La SIO organise régulièrement des conférences, des séminaires et des ateliers afin de tenir ses clients au courant de tous les aspects du commerce international.

4) Orientation et coordination des activités d'exportation

La Société internationale de l'Ontario encourage et aide, dans la mesure du possible, la formation de consortiums susceptibles d'offrir un service ou un ensemble de services et produits qu'une seule entreprise n'a pas toujours les moyens d'exporter.

La SIO étudie les possibilités d'alliances entre le secteur privé et le secteur public, ou entre différentes entreprises privées, et encourage ce type de collaboration lorsqu'il permet de renforcer la position concurrentielle des participants.

La Société coordonne, pour les secteurs privé et public, l'exportation de services et joue un rôle fondamental dans la promotion, auprès des clients étrangers, des compétences et du savoir-faire du secteur privé de l'Ontario.

Lorsque la situation le permet, la Société peut faire appel aux ressources du secteur public pour compléter et soutenir les compétences du secteur privé dans le cadre d'une soumission pour l'obtention d'un contrat à l'étranger.

Mandat de la Société internationale de l'Ontario

5) Établissement des contacts

Forte de son réseau intergouvernemental et de sa gamme de services, la Société internationale de l'Ontario se charge de susciter l'intérêt et la confiance des clients étrangers à l'égard des entreprises ontariennes. Ce vaste réseau comprend notamment d'importantes organisations internationales et institutions financières, bancaires et de développement canadiennes.

6) Rôle de maître d'oeuvre

Dans les cas où les contrats entre gouvernements lui donnent l'avantage sur le marché, la Société internationale de l'Ontario fait office, en dernier ressort, de maître d'oeuvre à la tête d'entreprises compétentes ou d'un consortium regroupant les secteurs privé ou public.

James W. MacLaren
Member du conseil d'administration

Clients de la Société

La Société internationale de l'Ontario compte comme clients plus de 900 entreprises spécialisées dans divers domaines, dont les services d'ingénieurs-conseils, la planification et l'élaboration de projets, la construction, l'architecture, les services d'experts-conseils en gestion et spécialisations diverses, les consortiums d'entreprises de services et de producteurs de biens d'équipement.

Parmi les grands champs d'expertise des clients de la SIO, qui viennent à la fois du secteur privé et du secteur public, citons la production hydro-électrique et les réseaux de distribution, les transports et les télécommunications, les projets miniers, la conception architecturale, l'éducation et la formation, l'agriculture, les services de santé, la protection de l'environnement, l'approvisionnement en eau et le traitement des eaux usées, la gestion de projets, la gestion des travaux de construction, la télédétection, l'administration publique, la planification et la gestion urbaines, le développement de centres scientifiques et de parcs à thème, et le développement des installations touristiques.

L'exercice en bref

La Société internationale de l'Ontario a entrepris un grand nombre d'activités dans divers domaines au cours de l'exercice 1990-1991.

Dans le cadre de son programme de communication, la Société a révisé sa documentation et a entrepris la publication d'un bulletin trimestriel intitulé «*Vistas*». Ce bulletin, qui est distribué à tous les clients de la SIO et aux personnes intéressées par la commercialisation à l'échelle internationale, a été très bien accueilli.

Une initiative de collecte de renseignements a été entreprise dans le but de mieux comprendre les compétences et de mieux connaître l'expérience de nos clients et de mettre à jour nos dossiers. Grâce à cette initiative, on pourra déterminer quelles sont les entreprises déjà actives sur le marché mondial selon les secteurs et ainsi établir un profil d'une page sur l'entreprise, ce qui nous aidera à répondre rapidement aux possibilités qui s'offrent sur les marchés partout dans le monde.

Dans le cadre de ses services d'aide à l'exportation, la Société a offert un certain nombre d'ateliers et de séminaires. Deux d'entre eux traitaient des États-Unis; l'un d'entre eux a été préparé en collaboration avec l'association des ingénieurs-conseils de l'Ontario (Consulting Engineers of Ontario) et abordait la question des possibilités commerciales aux États-Unis et des moyens d'en tirer avantage. La SIO a également parrainé un séminaire sur la Banque africaine de développement qui a eu lieu en novembre 1990 et qui a été organisé en collaboration avec le gouvernement fédéral et un certain nombre d'associations commerciales. La Société a présenté des ateliers en Argentine, en Amérique latine et dans les Antilles. Des conférenciers de la Banque mondiale et de la banque inter-américaine ont participé à ces ateliers qui traitaient de la façon de faire des affaires. Un autre séminaire, organisé en collaboration avec la fondation canadienne de l'Asie et du Pacifique, avait pour thème le financement du développement au Japon. La Société a aussi participé à un séminaire sur le commerce avec l'Europe de l'Est organisé par l'Université York.

En raison de l'expansion rapide des marchés des pays de l'Europe de l'Est et de l'intérêt croissant envers ces marchés, la Société internationale de l'Ontario a participé à une étude commerciale portant sur ces marchés diversifiés et complexes. L'étude a non seulement permis d'établir les possibilités et les défis de l'Europe de l'Est mais a également permis de connaître les expériences d'entreprises ontariennes y ayant déjà établi des relations d'affaires.

Étant donné les importantes ressources de l'Ontario dans le secteur minier et en matière de systèmes de géomatique, la SIO a entrepris

Henry Sears
Membre du conseil d'administration

R. Michael Warren
Membre du conseil d'administration

une étude afin de déterminer les capacités spécifiques et les marchés prioritaires dans ces secteurs. Cette étude a abouti à la publication d'une brochure visant à commercialiser les services de l'Ontario dans le domaine minier et des systèmes de géomatique. La Société a également participé à une mission, dirigée par le ministre des Mines, qui s'est rendue en Scandinavie et au Royaume-Uni afin d'explorer les possibilités minières pour l'Ontario.

La Société internationale de l'Ontario et ses clients ont accueilli 40 délégations, pour la plupart venues pour étudier un projet particulier. Ces délégations provenaient de différents pays comme l'Ukraine, les Philippines, le Zimbabwe, Cuba, l'Iran, la Chine, le Pakistan, pour n'en nommer que quelques-uns. Cela a permis aux entreprises ontariennes de présenter les services qu'elles offrent et de démontrer leur intérêt envers ces pays. Certaines de ces visites ont abouti à l'attribution de contrats à des entreprises ontariennes.

La plupart des visites d'acheteurs étrangers ont été financées grâce au Fonds de soutien des projets à l'étranger. On a approuvé 140 prêts dans le cadre de ce fonds en 1990-1991, pour un montant de 1,3 million de dollars. Au cours de l'exercice, des contrats évalués à 62 millions de dollars ont pu être obtenus grâce à l'aide fournie dans le cadre du Fonds, ce qui se traduit par la création d'emplois de près de 600 personnes-année pour l'Ontario.

Anna Stahmer
Membre du conseil d'administration

La majorité des 29 contrats obtenus par les clients de la SIO constituaient la vente de services professionnels et commerciaux. Voici quelques exemples du vaste éventail de domaines ayant fait l'objet d'un contrat:

- **États-Unis** Niagara Falls a choisi de faire affaire avec un ingénieur-conseil américain associé à une entreprise de consultation ontarienne reconnue dans le domaine de l'environnement pour la conception d'une nouvelle installation de traitement de l'eau qui servira à approvisionner la collectivité.
- **Belize** Ce projet a pour but de fournir une aide technique au gouvernement du Belize dans le domaine de l'agriculture et de la commercialisation des exportations. C'est la Banque mondiale et le gouvernement du Japon qui financent ce projet.
- **Saint Vincent** Une entreprise ontarienne a participé à la conception de voies de desserte, projet financé par la banque de développement des Antilles.
- **Zambie** Une entreprise ontarienne a signé un contrat pour fournir des locomotives à la compagnie des chemins de fer de la Zambie et y

former des employés. La SIO a fourni une aide à l'entreprise, dans le cadre du Fonds de soutien des projets à l'étranger, pour faire venir des stagiaires zambiens en Ontario.

- **Angleterre** Ce contrat consiste à fournir des services de consultation en génie et en design pour la construction d'une nouvelle installation d'entreposage du sucre qui comprend de vastes espaces d'entreposage et des silos de conditionnement.
- **Turquie** Une entreprise ontarienne a effectué une étude pour la conception d'un plan directeur d'aménagement touristique et pour les sports d'hiver pour le centre de villégiature Erzurum-Palandoken.
- **Pologne** Une société ontarienne a entrepris une étude approfondie en vue de restructurer l'industrie du fer et de l'acier de la Pologne.
- **Koweït** Une entreprise établie à Ottawa a vendu un système de délivrance de passeports au gouvernement du Koweït.
- **Philippines** Une entreprise torontoise a obtenu le contrat pour la première phase d'un projet de 30 millions de dollars, dont le budget pour la première année devrait atteindre entre 5 et 8 millions de dollars, pour fournir des services d'ingénierie et de construction en vue de rendre les installations d'une importante compagnie de télécommunications des Philippines conforme aux normes actuellement en vigueur.
- **Singapour** Une entreprise ontarienne a obtenu un contrat pour préparer un plan directeur d'aménagement pour le musée national de Singapour. Les experts-conseils doivent également préparer un plan conceptuel pour un musée destiné aux enfants.
- **Papouasie-Nouvelle-Guinée** Ce contrat avait pour but d'élaborer un plan d'aménagement et de gestion à moyen terme des ressources côtières et de pêcheries. L'accent était mis sur l'établissement d'un programme communautaire de gestion des ressources aquatiques, sur la consolidation des institutions et sur l'aménagement de pêcheries commerciales artisanales et à petite échelle.
- **Hong kong** Une entreprise ontarienne a fourni des conseils financiers au gouvernement de Hong kong relativement à l'aménagement d'un tout nouvel aéroport.

David H. Wishart
Membre du conseil d'administration

John Wilson
Membre du conseil d'administration

En outre, au mois de juin 1991, les clients de la SIO cherchaient à entreprendre 488 projets dans 110 pays, projets évalués à près de 4,4 milliards de dollars. Bon nombre de ces projets pourraient aboutir à la conclusion de contrats dans un proche avenir.

Conseil d'administration

Frank S. Miller, ing.

Président

James W. MacLaren, ing.

Président
James W. MacLaren Consulting Engineering

Carl E. Stockman

Président du conseil
PEL Consultants Limited

Margaret Wilson

Secrétaire-trésorière
Fédération des enseignantes et enseignants de l'Ontario

Henry Sears

Directeur
Sears & Russell Architects Limited

R. Michael Warren

Président-directeur général
The Warren Group

David H. Winhart

Trésorier et directeur des finances
Conseil olympique Toronto Ontario

Anna Stahmer

Anna Stahmer & Associates

John Wilson, ing.

Directeur des relations gouvernementales
Générale Électrique du Canada Inc.

Gerald R. Woolf

Président-directeur général
Genaire Limited

Doris Pun

Secrétaire générale

Organigramme

Bilan

AU 31 MARS 1991

	1991 (en milliers de dollars)	1990 (en milliers de dollars)
Actif		
Encaisse	**739**	335
Débiteurs et intérêts courus	**11**	179
	750	514
Passif		
Créditeurs et charges à payer	**312**	118
Avoir		
Bénéfices non répartis	**358**	316
Contribution de la province de l'Ontario (note 3)	**80**	80
	438	396
	750	514

Voir les notes afférentes aux états financiers.

Au nom de la Société.

Président du conseil

Président

Résultats de fonctionnement et bénéfices non répartis

POUR L'EXERCICE TERMINÉ LE 31 MARS 1991

	1991 (en milliers de dollars)	1990 (en milliers de dollars)
Recettes provenant d'activités sous contrat (note 4)	1 371	1 962
Dépenses liées à des activités sous contrat (note 4)	1 381	1 953
	(10)	9
Frais d'administration		
Traitements et avantages sociaux	1 731	1 618
Transports et communications	394	390
Services	315	323
Fournitures et matériel	82	96
Fonds de développement du commerce extérieur - prêts-subventions	1 334	1 460
Programme des ambassadeurs	38	48
	3 894	3 935
Perte de fonctionnement	3 904	3 926
Autres recettes	52	56
Recouvrement de la province de l'Ontario (note 5)	3 894	3 935
	3 946	3 991
Bénéfice net	42	65
Bénéfices non répartis au début de l'exercice	316	251
Bénéfices non répartis à la fin de l'exercice	358	316

Voir les notes afférentes aux états financiers.

Notes afférentes aux états financiers

31 MARS 1991

1. Mandat de la société

La Société internationale de l'Ontario a été établie dans le but :

- d'aider le secteur privé de l'Ontario à commercialiser ses services de consultation spécialisés, ses biens d'équipement et ses services de formation sur les marchés internationaux;
- de promouvoir et d'encourager la commercialisation des compétences spécialisées et les systèmes du secteur public de l'Ontario, conjointement avec le secteur privé, sur les marchés internationaux;
- d'établir des contacts au niveau intergouvernemental et d'affirmer la présence du gouvernement de l'Ontario pour promouvoir l'exportation de services professionnels et de biens liés à l'exécution de projets d'immobilisations.

2. Principales conventions comptables

Les présents états financiers ont été préparés conformément aux principes comptables généralement reconnus; toutefois, les immobilisations son inscrites en dépenses à la date de leur acquisition, et la comptabilité de caisse utilisée pour l'enregistrement des frais d'administration a été modifiée de façon à accorder vingt-quatre jours supplémentaires pour le paiement des dettes contractées au cours de l'exercice écoulé.

3. Contribution de la province de l'Ontario

L'apport de la province de l'Ontario consiste en l'actif net de la Société de services éducationnels de l'Ontario acquis par la Société sans aucune contrepartie.

4. Recettes et dépenses liées à des activités sous contrat

Dans les cas où les contrats conclus entre deux administrations gouvernementales donnent lieu à un avantage concurrentiel, la Société agit à titre d'entrepreneur principal au nom des exportateurs ontariens. Les recettes provenant d'activités sous contrat et les dépenses s'y rattachant correspondent aux montants reçus aux termes de ces contrats et au paiement de ces fonds aux exportateurs ontariens, respectivement.

Notes afférentes aux états financiers

5. Recouvrement de la province de l'Ontario

Les crédits alloués par l'Assemblée législative de l'Ontario permettent au ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie de rembourser à la Société les frais d'adminstration, les prêts-subventions au titre du Fonds de développement du commerce extérieur et les fonds alloués dans le cadre du Programme des ambassadeurs auxquels elle doit faire face.

6. Régime de retraite

La Société assure des prestations de retraite à tous ses employés permanents en contribuant à la Caisse de retraite des fonctionnaires laquelle a été établie par la province de l'Ontario. La contribution de la Société à la Caisse se chiffrait à 110 000 $ pour 1991 (78 000 $ en 1990) et est incluse dans le poste des traitements et avantages sociaux à l'état des résultats de fonctionnement. Ce montant comprend les contributions courantes et les versements supplémentaires requis pour payer la part de la Société des dettes non provisionnées estimatives de la Caisse au 1er janvier 1990. Ces versements supplémentaires seront effectués pendant les 39 prochaines années.

7. Engagements

Les prêts-subventions accordés mais non versés au 31 mars 1991 atteignaient 1,1 million de dollars (1 million de dollars en 1990). Le versement de ces prêts est assujetti au respect satisfaisant, de la part des emprunteurs, de leur entente avec la Société.

8. Activités futures

La loi d'habilitation actuelle devient caduque le 31 décembre 1991. La poursuite des activités de la Société est subordonnée à la législation future.

Bureau du vérificateur provincial

À la Société internationale de l'Ontario et au ministre de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie.

J'ai vérifié le bilan de la Société internationale de l'Ontario au 31 mars 1991 et l'état des résultats de fonctionnement et des bénéfices non répartis de l'exercice terminé à cette date. La responsabilité de ces états financiers incombe à la direction de la Société. Ma responsabilité consiste à exprimer une opinion sur ces états financiers en me fondant sur ma vérification.

Ma vérification a été effectuée conformément aux normes de vérification généralement reconnues. Ces normes exigent que la vérification soit planifiée et exécutée de manière à fournir un degré raisonnable de certitude quant à l'absence d'inexactitudes importantes dans les états financiers. La vérification comprend le contrôle par sondages des informations probantes à l'appui des montants et des autres éléments d'information fournis dans les états financiers. Elle comprend également l'évaluation des principes comptables suivis et des estimations importantes faites par la direction, ainsi qu'une appréciation de la présentation d'ensemble des états financiers.

À mon avis, ces états financiers présentent fidèlement, à tous égards importants, la situation financière de la Société au 31 mars 1991 ainsi que les résultats de son exploitation pour l'exercice terminé à cette date selon les principes comptables décrits à la note 2 afférente aux états financiers.

J.F. Otterman

Toronto (Ontario)
Le 22 juillet 1991

Le vérificateur provincial adjoint,
J.F. Otterman, F.C.A.